



**„Newsletter Financial Consultant“ - Fundiertes Wissen und
aktuelle Informationen „rund um die Finanzplanung“ für
Teilnehmer und Absolventen des Fachseminars Financial Consultant**

Die permanenten Veränderungen in der Gesetzgebung, Rechtsprechung und nicht zuletzt im Kundenverhalten stellen hohe Anforderungen an die Finanzplanung. In diesem **dynamischen Umfeld** gilt es, die **Herausforderungen** und **Chancen** zu erkennen und die vermögenden Privatkunden durch eine rechtssichere und kompetente Beratung auf hohem Niveau an Ihre Sparkasse zu binden, um geschäftlichen Erfolg zu haben. Unser Newsletter Financial Consultant bietet Ihnen wertvolle Praxisinformationen, um vorhandenes **Fachwissen** zu **aktualisieren** und zu **vertiefen**. Und zwar auf dem aktuellen Stand der Gesetzgebung, Finanzrechtsprechung, Verwaltungsmeinung und Fachliteratur.

Die Ihnen quartalsweise zur Verfügung gestellten Informationen sind systematisch und themenorientiert gegliedert. Sie konzentrieren sich in lockerer Reihenfolge auf die nachfolgenden Themengebiete, die sich an den Handlungskompetenzen des Financial Consultant orientieren. In der **heutigen Ausgabe** des „Newsletter Financial Consultant“ finden Sie Beiträge zu folgenden **fett gedruckten Themengebieten**:

- 1: Finanzplanung**
- 2: Geld- und Vermögensmanagement**
- 3: Steuern in der Finanzplanung**
- 4: Recht in der Finanzplanung
- 5: Immobilienmanagement**
- 6: Vorsorge- und Risikomanagement**
- 7: Nachfolgemangement**
- 8: Beziehungsmanagement
- 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte**
- 10: Europäisches Finanzdienstleistungsrecht
- 11: Finanz- und Gesellschaftstrends**
- 12: Sonstige praxisrelevante Informationen**

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen der ersten Ausgabe in 2013.

Ihr

Newsletter-Financial-Consultant-Team

Hinweise an die Leser:

- Die Autoren haben die Informationen des Newsletters mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Wir bitten aber um Verständnis dafür, dass die Sparkassenakademie Niedersachsen für gleichwohl enthaltene etwaige Informationsfehler **keine Haftung** übernimmt.
- Die Informationen dienen der Vertiefung Ihres Hintergrundwissens; bitte beachten Sie, dass Sie gegenüber den Kunden **keine Rechtsdienstleistungen** erbringen dürfen.
- Zurückliegende Ausgaben des Newsletters finden Sie im **DOWNLOAD-Bereich** auf unserer Homepage www.svn.de/sparkassenakademie-niedersachsen. Damit haben Sie die Möglichkeit, jederzeit auf das fundierte Wissen und die aktuellen Informationen „rund um die Finanzplanung“ zurückzugreifen.

Themengebiet 1: Finanzplanung

1/1 Fortsetzung aus Newsletter FC Nr. 15: Der Beratungsprozess im Private Banking - Themenfeld Altersvorsorge

(Stand: 14.2.2013 / Autor: Klaus-Dieter Drewes, Sparkassenakademie Niedersachsen)

In den letzten beiden Ausgaben des Newsletter Financial Consultant wurde ein Überblick über den neuen Beratungsprozess im Private Banking gegeben sowie das Themenfeld Immobilienmanagement spezifiziert. In der aktuellen Ausgabe wird nun das Kernberatungsfeld Altersvorsorge vorgestellt.



„Altersvorsorge, das ist für mich kein Thema!“, solche Aussagen hören Sie sicherlich auch gelegentlich von Ihren Kunden. Hier ist natürlich die **klassische Einwandbehandlung** gefordert. Die Antworten „Warum glauben Sie, dass es für Sie kein Thema ist?“ oder „Unter Berücksichtigung welcher Prämissen kommen Sie zu dieser Überzeugung?“ können der Einstieg in ein interessantes, notwendiges und wichtiges Gespräch auch mit Kunden im Private Banking sein.

Auch für dieses Kernberatungsfeld heißt es zunächst einmal **Risikoidentifikation**, d. h. die Risiken müssen erfasst und deren Ursachen erkannt werden. Die Risikobehandlung ist nur auf Grundlage einer durch die Kunden gegebenen Risikoakzeptanz möglich, daher müssen die von der Sparkasse und Ihren Netzwerkpartnern zu erarbeitenden Maßnahmen und Mechanismen zwingend auf die gegebene Absicherung und Lebenssituation der Kunden abgestimmt werden.

In der obigen Übersicht sind die vier **Leistungsfelder der Altersvorsorge** dargestellt:

- Lebensstandard in der Zukunft,
- Vorsorge für die Familien,
- Private und betriebliche Altersvorsorge,
- Immobilien im Alter.

Sinn macht es, in diesem Kernberatungsfeld **mit Schaubildern eine Grundsensibilität** zum Thema Altersvorsorge, Liquidität und Langlebigkeitschance herzustellen. Die Frage nach dem Zeitpunkt der Ruhestandsplanung (**Wann?**) ist dabei mindestens genauso wichtig, wie die Frage nach dem verfügbaren Budget (**Wie viel?**) für die Ruhestandsphase.

Einen **Überblick über die Altersversorgung der Kunden** zu erhalten, ist **Kernstück des ersten Leistungsfeldes**. Das **3-Schichten-Modell** bildet hierfür die Erfassungsgrundlage.

Das **Leistungsfeld Vorsorge der Familie** kann für viele Kunden interessant sein. Die Verantwortung für Familienmitglieder sollte hierbei aber immer losgelöst von der eigenen Vorsorge der Kunden betrachtet werden. Sie umfasst neben Altersvorsorge für Kinder, Eltern, Enkelkinder und weiteren Familienangehörigen auch Menschen, die den Kunden aus vielerlei Gründen nahestehen.

Ein **separates Leistungsfeld** sind die Präferenzen für die **private und betriebliche Altersvorsorge**. Die Antworten auf die Frage: „Welche Aspekte sind Ihnen hierbei wichtig?“, sind für die Beurteilung der aktuellen und zukünftigen Situation unerlässlich und bilden die Grundlagen für abschließende Empfehlungen an die Kunden.

Als **viertes Leistungsfeld** wurde das Thema **Wohnsituation im Alter** integriert. Fragen wie

- „Wo wollen Sie im Alter leben?“,
- „Möchten Sie neben dem Altersruhesitz im Ausland auch in Deutschland eine Immobilie selbst bewohnen?“,
- „Möchten Sie für pflegende Personen Wohnraum in Ihrer Immobilie schaffen?“,
- „Wie hoch schätzen Sie die Ausgaben für einen senioren- bzw. behindertengerechten Umbau Ihrer Immobilie?“ oder
- „Die Vermietbarkeit von Wohnungen ist immer stärker von dem Stand der Barrierefreiheit und der stufenlosen Erreichbarkeit der Wohnungen abhängig. Welche Investitionen haben Sie bereits durchgeführt?“

dienen der Konkretisierung des vierten Leistungsfeldes und machen deutlich, wie oft auch andere Kernberatungsthemen gestreift werden.

In der nächsten Ausgabe dieses Newsletters werden die weiteren Themenpläne (Absicherung der Lebensrisiken, Generationenmanagement und Vermögensoptimierung) vorgestellt.

Themengebiet 2: Geld- und Vermögensmanagement

2/1 Honorar-Anlageberatung wird kommen

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Die Bundesregierung hat am 19.12.2012 den „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz, vgl. Bundestags-Drucksache 17/12295) beschlossen. Das Gesetz soll nach den Vorstellungen des Berliner Gesetzgebers die unabhängige Anlageberatung und damit die Anlegerrechte am Finanzplatz Deutschland stärken. Nach § 31 Abs. 4b WpHG-E **muss** ein Wertpapierdienstleistungsunternehmen, das die **Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung** erbringt,

- den Kunden vor Beginn der Beratung rechtzeitig und in verständlicher Form informieren, dass die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbracht wird,
- seiner Empfehlung eine hinreichende Anzahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten zu Grunde legen und
- es darf sich die Honorar-Anlageberatung allein durch den Kunden vergüten lassen.

Durch die Einführung der geschützten Bezeichnung des „Honorar-Anlageberaters“ im WpHG sowie des „Honorar-Finanzanlageberaters“ in der GewO soll die Anlageberatung für die Kunden zukünftig transparenter sein. Der Gesetzesvorschlag der Bundesregierung orientiert sich am Vorschlag der Europäischen Kommission zur Neufassung der MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive) vom 20.10.2011. Unter dem Begriff der „unabhängigen Beratung“ verfolgt die EU-Kommission ein vergleichbares Konzept für die

honorarbasierte Anlageberatung. Während die europäische Richtlinie in Brüssel derzeit noch verhandelt wird, soll nach den Vorstellungen des deutschen Gesetzgebers das Honorar-Anlageberatungsgesetz bereits Mitte 2014 in Kraft treten. Der Gesetzentwurf ist unter www.bundesfinanzministerium.de abrufbar.

Bewertung des Gesetzesvorschlages

Die Honorar-Anlageberatung bietet den Kreditinstituten neben anderen Möglichkeiten die Chance, das verlorengegangene Vertrauen der Kunden wiederzugewinnen. Eine echte, vertrauensvolle und am Kunden ausgerichtete qualitativ hochwertige Anlageberatung hat jedoch ihren Preis. Von daher sollten die Kreditinstitute in Deutschland zumindest im Private Banking die Anlageberatung gegen Honorar als Alternative zur provisionsorientierten Anlageberatung anbieten. Allerdings ist bei Einführung neuer Preiskomponenten im Geschäft mit den vermögenden Privatkunden sensibel vorzugehen. Sowohl die avisierte Zielgruppe als auch die Berater müssen das Modell verstehen und die Vorteile erkennen (vgl. Jakob/Nickel, 2012, S. 34).

2/2 Beteiligungsprodukte – die neuen Herausforderungen nach einem schwachen Vertriebsjahr 2012

(Stand: 20.2.2013 / Autor: Lothar Küttner, NORD/LB, Verbundgeschäft, Relationship Management)

Durch die lang anhaltende Niedrigzinsphase und dem hohen Interesse an Kapitalanlagen in Sachwerten wurde für das Jahr 2012 eine Zunahme der Bedeutung von Beteiligungsprodukten bei der Vermögensanlage erwartet. Tatsächlich war mit rund 4,5 Milliarden Euro eingesammeltem Eigenkapital **das Jahr 2012 jedoch das bisher schwächste** in der Geschichte Geschlossener Fonds. Der Anteil privater Anleger in Höhe von 3,14 Milliarden Euro bedeutete gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang um 35 Prozent. Höheres Interesse an Beteiligungsprodukten zeigten 2012 institutionelle Investoren.

Der **Rückgang bei den Absatzzahlen** wurde unter anderem zurückgeführt auf Unsicherheiten aus geplanten **gesetzlichen Regulierungen** sowie negative After-Sale **Meldungen** insbesondere im Bereich der Schiffsbeteiligungen. Auch **Schadenersatzklagen**, unter anderem aufgrund von Kick-Back-Zahlungen, führten zu einem Reputationsverlust der Branche.

Bei der Betrachtung der einzelnen Anlageklassen wird deutlich, dass sich die Segmente der **Immobilien- und New Energy-Beteiligungen relativ gut** behaupten konnten. Starke **Umsatzrückgänge hingegen** waren in den Bereichen **Schifffonds, Private-Equity-Fonds, Leasingfonds sowie Flugzeugfonds** zu verzeichnen.

Insbesondere bei den **Solarfonds** sind positive Daten zu vermelden. Ein Großteil der Beteiligungen verläuft prospektgemäß oder sogar besser. Aufgrund der Strompreisentwicklung in Deutschland ist ein positiver Trend bei den Ausschüttungen aus **Wind- und Solarparks**, auch durch die Möglichkeit der Direktvermarktung, zu erkennen.

Auch die bei der BaFin im letzten Jahr zur Gestattung vorgelegten Fonds verzeichneten mit 190 Stück einen Rückgang von etwa 27 Prozent. Laut Feri Euro Rating war dafür schwerpunktmäßig die Unsicherheit bezüglich der gesetzlichen Regulierung verantwortlich.

Bei den bisher unregulierten Beteiligungsprodukten soll zukünftig mehr Transparenz geschaffen werden. Spätestens ab dem 22. Juli 2013 wird die Europäische Alternative Investment Fund Manager Directive (**AIFM-Richtlinie**) in nationales Recht übergehen. Geschlossene Fonds fallen damit ab diesem Tag in den Bereich der „Alternativen Investments“ und werden durch die AIFM-Richtlinie erfasst. Die Richtlinie reguliert nicht unmittelbar die Fonds, sondern die Manager von alternativen Investmentfonds (unabhängig davon, ob diese ihren Sitz in der EU oder einem Drittland haben). Unter die Richtlinie fallen

zukünftig insbesondere die Verwaltung, Administration und der Vertrieb von geschlossenen Fonds und die Personen, die diese Leistungen erbringen. Fondsanbieter brauchen in Zukunft eine **rechtliche Zulassung**. - Für die AIFM-konforme Gestaltung der Beteiligungsprodukte werden hohe Kosten erwartet. Die Fondsanbieter werden sich umstellen müssen; so wird es zu einer **Marktberreinigung** sowohl bei den Initiatoren als auch bei den Produkten kommen.

Gute Argumente für eine Kapitalanlage in geschlossene Fonds lassen sich weiterhin finden. Insbesondere spricht das ungewisse Investitionsklima für eine Investition in Sachwerte: die Eurozone steht weiterhin vor großen Herausforderungen, die US-Regierung hat den Absturz durch die Fiskalklippe gerade noch verhindern können und China kämpft gegen ein verlangsamtes Wirtschaftswachstum an. Geschlossene Fonds **als indirekte Sachwertanlagen** können daher weiterhin eine interessante Anlagemöglichkeit bieten.

Laut Statistik des Verbandes Geschlossener Fonds (VGF) wurden im Dezember 2012 bessere Absatzzahlen vermeldet und dieser Trend hielt zum Jahresanfang 2013 weiter an. Der VGF erwartet aktuell ein **positives erstes Halbjahr 2013**, der Verlauf des zweiten Halbjahres wird insbesondere von der weiteren Umsetzung der Regulierungsthemen bestimmt.

Themengebiet 3: Steuern in der Finanzplanung

3/1 Verluste aus Lehman Brother Schuldverschreibungen sind keine negativen Kapitaleinkünfte

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Das Niedersächsische Finanzgericht in Hannover hat mit Urteil vom 23.5.2012 (2 K 103/11 - rechtskräftig, in: Entscheidungen der Finanzgerichte, 60. Jg., 2012, S. 1658 - 1661) Folgendes entschieden:

1. Verluste aus der Veräußerung von Schuldverschreibungen führen nur dann zu Einkünften aus Kapitalvermögen in Form von sog. **Finanzinnovationen**, wenn es bei den Teilschuldverschreibungen entsprechend der konkreten Ausgestaltung darum geht, **Nutzungsentgelt und Kursgewinn untrennbar** miteinander zu verbinden.
2. Schuldverschreibungen, bei denen die Rückzahlung des Kapitals zum Nennwert garantiert ist und bei denen unter bestimmten Voraussetzungen jährlich Zins- oder sog. Bonuszahlungen fällig werden (u.a. Teilschuldverschreibungen der Lehman Brothers Co. B. V.) erfüllen diese Voraussetzungen nicht.

Hinweise für die Praxis

Das Urteil behandelt die Frage, ob Verluste aus der Veräußerung bestimmter Schuldverschreibungen den Einkünften aus Kapitalvermögen i.S. des § 20 EStG zuzuordnen sind. In diesem Zusammenhang nehmen die Finanzrichter in Hannover konkret zu Schuldverschreibungen der Lehman Brothers Treasury Co. B. V. Stellung. Aufgrund der von vielen Anlegern erlittenen Verluste dürften die Ausführungen über den Einzelfall hinaus Bedeutung haben (Vorspann zur Urteilsbegründung, 2012, S. 1658).

3/2 Ertragsteuerliche Behandlung eines Aktien- und Reverse-Splits

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Aktien- und Reverse-Splits sind insbesondere in den Vereinigten Staaten längst Tradition. Ein **Aktien-split** wird vor allem dann von einer Gesellschaft vorgenommen, um eine zu einem hohen Kurs notierende Aktie optisch billiger erscheinen zu lassen. Damit soll Anlegern ein

Anreiz gegeben werden, wieder verstärkt in die Aktie zu investieren. Weniger bekannt ist hingegen der umgekehrte Weg, wenn also Aktien nicht geteilt, sondern mehrere Aktien zu einer Aktie zusammengefasst werden. Dieser Vorgang wird als „**Reverse Split**“ bezeichnet. Zur ertragsteuerlichen Behandlung eines Aktien- und Reverse-Splits hat sich das Bundesfinanzministerium im Schreiben vom 9.10.2012 zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer wie folgt geäußert:

Aktiensplit ist die Aufteilung einer Aktien in zwei oder mehr Aktien. Der Gesellschaftsanteil, den der einzelne Aktionär an dem Unternehmen hält, sowie das Grundkapital der Gesellschaft sind vor und nach dem Aktiensplit gleich (Rz. 88).

Die im Rahmen eines Aktiensplits zugeteilten Aktien werden durch diesen Vorgang nicht angeschafft und die gesplittete Aktie nicht veräußert. Als Tag der Anschaffung des Aktienbestands gilt weiterhin der Tag, an dem die jetzt gesplitteten Aktien angeschafft wurden. Die Anschaffungskosten der Aktien sind nach dem Split-Verhältnis auf die neue Anzahl an Aktien aufzuteilen (Rz. 89).

Die Aussagen der Randziffern 88 und 89 gelten auch für einen Reverse-Split (Rz. 89a).

3/3 Neues BMF-Schreiben zur Ausstellung von Steuerbescheinigungen für Kapitalerträge beachten

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Für Kapitalerträge, die nach § 43 Abs. 1 EStG dem Steuerabzug unterliegen, sind der Schuldner der Kapitalerträge oder die auszahlende Stelle verpflichtet, dem Gläubiger der Kapitalerträge auf Verlangen eine Steuerbescheinigung nach amtlich vorgeschriebenem Muster auszustellen, die die nach § 32d EStG erforderlichen Angaben enthält. Mit Schreiben vom 20.12.2012 hat das Bundesfinanzministerium eine aktualisierte Anweisung zur Ausstellung von Steuerbescheinigungen für Kapitalerträge veröffentlicht ([abrufbar unter: www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer](http://www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer)). Mit diesem Schreiben übersendet das BMF auch die Muster I bis III der Steuerbescheinigung für Kapitalerträge.

Das BMF-Schreiben enthält für Beratungsgespräche interessante Neuerungen. So wurden im Muster I, das für Privatkonten und/oder -depots auszustellen ist, ergänzende Hinweise zu ausländischen thesaurierenden Investmentfonds aufgenommen. Investmentvermögen, deren Erträge im Zeitpunkt der Erstellung der Steuerbescheinigung nicht bekannt sind, sind unter dem Ankreuzfeld „Im Zeitpunkt der Erstellung dieser Bescheinigung waren nicht alle Erträge der für Sie im Bescheinigungszeitraum verwahrten ausländischen thesaurierenden Investmentvermögen bekannt...“ in tabellarischer Form aufzuführen (vgl. BMF-Schreiben zur Steuerbescheinigung, S. 13).

Themengebiet 5: Immobilienmanagement

5/1 Neue rechtliche Regelungen bei Immobilienfonds

(Stand: 23.2.2013 / Autor: Stefan Klähne)

1) Umsetzung des Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetz (AnsFuG)

Seit dem 01. Januar 2013 sind neue Regelungen für den Bereich der **offenen Immobilienfonds** in Kraft getreten. Für **jeden Anleger** gelten seitdem bei Rückgabe von Fondsanteilen **Freibeträge von 30.000 Euro** pro Kalenderhalbjahr und Fonds. Bei Rückgaben darüber hinaus sind **Kündigungsfristen von 12 Monaten** einzuhalten. Wenn eine Kündigung durch den Anleger erfolgt ist, kann diese nicht mehr widerrufen werden. Für **Neukunden** gelten **Mindesthaltefristen von 24 Monaten**. Für Altanleger, welche die Anteile vor dem Inkrafttreten der Regelung gekauft haben, gilt die Haltefrist als erfüllt.

Zielsetzung dieser Regelungen ist es, die **Liquiditätssteuerung** in den Produkten zu verbessern; der Gesetzgeber will verhindern, dass Anleger kurzfristig ihr Geld in offenen Immobilienfonds parken, und es ggfs. schnell wieder abziehen. Der Schaden, welcher hierdurch angerichtet werden kann, wird mit Blick auf die derzeit in Abwicklung befindlichen offenen Immobilienfonds ersichtlich.

Auch **auf Fondsebene** bringt die Umsetzung des Gesetzes Änderungen mit sich:

- die Immobilien müssen nunmehr statt jährlich vierteljährlich bewertet werden;
- ab 2015 ist die Fremdkapitalquote auf 30 Prozent begrenzt.

2) Entwurf für AIFM-Umsetzungsgesetz beschlossen

Zur Stärkung des Anlegerschutzes muss bis zum 22. Juli 2013 die EU-Richtlinie für Alternative Investmentfonds (AIFM) in deutsches Recht umgesetzt sein. Am 12. Dezember 2012 hat die Bundesregierung den **Gesetzesentwurf** beschlossen, welcher derzeit über 500 Seiten umfasst. In den nächsten Monaten wird der Entwurf voraussichtlich noch Änderungen unterliegen.

Für **offene Immobilienfonds** sind in dem Entwurf weiterreichende Regelungen vorgesehen. Für Kunden, welche Anteile bis zum Inkrafttreten des neuen Gesetzes am 22. Juli 2013 Anteile gekauft haben, sollen die Regelungen des Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetzes (s.o.) gelten. Dies bedeutet, dass u.a. der Freibetrag von 30.000 Euro erhalten bleibt. Für **Kunden, welche nach dem 22. Juli 2013** offene Immobilienfonds erwerben, sollen zukünftig **maximal vier Ausgabetermine** für Anteilsscheinkäufe vorhanden sein und **ein Rückgabetermin im Kalenderjahr**. Einen **Freibetrag** über 30.000 Euro soll es für diese Kunden **nicht mehr** geben. Beibehalten werden sollen die **Mindesthaltedauer von 24** und die **Kündigungsfrist von 12 Monaten**.

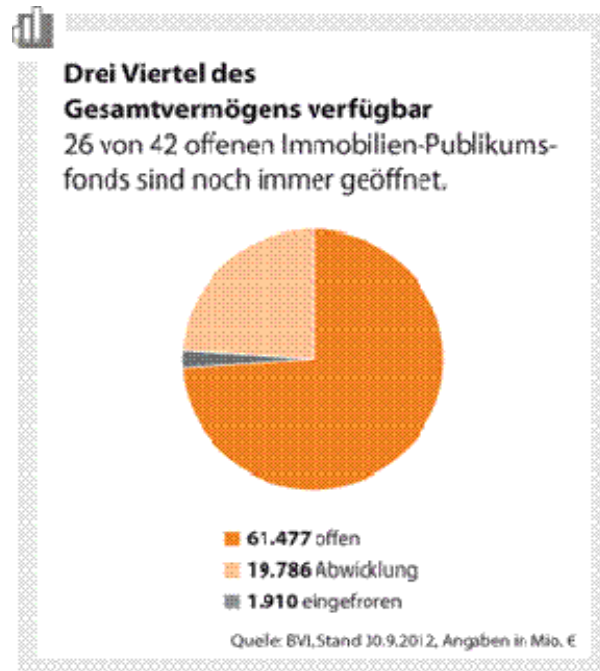
Für **Geschlossene Fonds** sind umfassende Regulierungen vorgesehen. Zukünftig sollen geschlossene Fonds für Privatanleger die Risiken reduzieren. Dies soll dadurch geschehen, dass in mindestens drei Sachwerten investiert wird oder Ausfallrisiken in einer anderen Form gestreut werden. Für Fonds mit lediglich einem Objekt soll eine Mindestzeichnungssumme von 20.000 Euro gelten.

Gesetzesentwürfe in der Vergangenheit zeigten, dass oft weitreichende Änderungen bis zur endgültigen Verabschiedung des Gesetzes vorgenommen wurden. Es bleibt daher abzuwarten, wie sich der weitere Umsetzungsprozess darstellt.

5/2 Abwicklung offener Immobilienfonds

(Stand: 23.2.2013 / Autor: Stefan Klähne)

Derzeit befinden sich knapp 20 Milliarden Euro an Anlegergeldern bei offenen Immobilienfonds in der Abwicklung. Die Fonds versuchen, den Anlegern halbjährlich in



Tranchen Geld zurückzuzahlen. Ob dies gelingt, hängt maßgeblich daran, ob genügend Käufer zu den Verkehrswerten der Immobilien im Bestand der Fonds gefunden werden. Nach erfolgtem Verkauf müssen Kosten vom Verkaufserlös abgezogen werden und Kredite, für welche zum Teil noch Vorfälligkeitsentschädigungen zu zahlen sind, zurückgezahlt werden. Die dann übrig bleibende Liquidität steht für Teilauszahlung zur Verfügung.

Am Markt ist derzeit zu beobachten, dass die Anbieter der ehemals offenen Immobilienfonds vor allem gute Gebäude verkaufen. Dies betrifft vor allem die Lage, aber auch die Ausstattungsqualität der Objekte. Fraglich ist, was mit den Objekten passiert, für welche es zu den angebotenen Verkaufspreisen keine Interessenten gibt. Den Restbestand wickelt die Depotbank ab. Je länger die Abwicklungsphase

vorangeschritten ist, umso geringer werden die Teilauszahlungen an die Anleger. Verluste der Anleger sind unausweichlich.

5/3 Besicherung von Immobiliendarlehen

(Stand: 23.2.2013 / Autor: Stefan Klähne)

Wenn in **Deutschland** ein Immobilienbesitzer eine Grundschuld auf seine Immobilie aufnimmt und nicht zurückzahlt, dient zum einen die **Immobilie als Sicherheit**. Zum anderen erfolgt in der Regel eine **Haftung u.a. mit allen weiteren Vermögensgegenständen** des Darlehensnehmers. In anderen Ländern, beispielsweise den USA, ist dies nicht der Fall. Eine Absicherung findet dort lediglich über die Immobilie statt, nicht aber über das sonstige Vermögen. Dies hat zur Folge, dass Immobilienbesitzer, welche in Rückzahlungsprobleme geraten, die Immobilie bei der Bank „abgeben“ und alle Schulden, welche mit der Immobilie verbunden sind, damit los werden. Die Bank muss den Kredit (teil-)abschreiben. Als Gegenwert besitzt die Bank eine Immobilie, welche meistens nur zur geringen Preisen oder gar nicht veräußerbar ist. Schwierig stellt sich der Verkauf auch vor dem Hintergrund dar, dass Immobilienpreise durch zuviel Angebot am Markt sinken. Hierdurch geraten weitere Immobilienbesitzer in Schwierigkeiten, weil auch deren Immobilienwerte sinken. Viele Banken sind dann gezwungen, die Immobilien im Bestand zu halten.

Die Probleme in den USA am Immobilienmarkt werden sich vor diesem Hintergrund nur langsam „normalisieren“. Aber nicht nur in den USA erfolgt die Besicherung lediglich über die Immobilie. Auch in derzeitigen Boomregionen wie der Türkei ist dies der Fall mit entsprechenden Risiken nicht nur für den Immobilienmarkt.

Themengebiet 6: Vorsorge- und Risikomanagement

6/1 Lebensversicherungen – intelligente Lösungen im Private Banking

(Stand: 29.1.2013 / Autor: Andreas Maage, CFP, Bremer Landesbank)

Der Verkauf von Lebensversicherungen ist im aktuellen Zinsumfeld sicher nicht einfach. Wenn überhaupt, werden diese als Einmalanlagen über wenige Jahre Laufzeit abgeschlossen. Dabei ist die Hoffnung auf eine – zwar nicht garantierte – im heutigen Vergleich attraktive Verzinsung häufig die Hauptmotivation.

Aus aktueller Sicht wird sich das in den nächsten Jahren nicht ändern, die Überschüsse sind seit Jahren rückläufig, und man wird auch über die weitere Senkung des Garantiezinses nachdenken müssen. Gerade erst wurden von vielen Gesellschaften die Überschüsse wieder gekürzt. Dabei kann den Gesellschaften kein Vorwurf gemacht werden, sind die sinkenden Überschüsse doch in erster Linie eine direkte Konsequenz des extremen Niedrigzinsniveaus.

Das Produkt Lebens- bzw. Rentenversicherung hat in den letzten Jahren an Attraktivität eingebüßt. Und das wird aus heutiger Sicht wohl in den nächsten Jahren so weiter gehen. Also wird der Verkauf des Produktes Lebens- bzw. Rentenversicherung allein des Produktes wegen eher rückläufig sein. Daher kommt es vor allem darauf an, **statt einer Versicherung eine Problemlösung zu verkaufen**.

In diesem und den folgenden Newslettern werden daher einige besonders interessante Aspekte von Versicherungslösungen aufgezeigt und entsprechende Vertriebsansätze dargestellt. Hier zunächst ein Überblick der zu behandelnden Aspekte:

- 1) Vermögensnachfolgestaltungen
- 2) Einkommensteueroptimierte Wertpapieranlage
- 3) Absicherungsaspekte, z.B. für Unternehmerfamilien
- 4) Basisrente – Vor- und Nachteile
- 5) Spezielle Kundensituationen erfordern intelligente Lösungen

1) Vermögensnachfolgestaltungen

In diesem Newsletter geht es um Versicherungen in der Vermögensnachfolgestaltung. Begonnen werden soll mit einem einfachen Tipp, der dennoch von vielen Versicherungsvertretern nicht beachtet wird:

Überkreuzlösung in der Todesfallabsicherung.

Vereinfacht gesagt geht es dabei darum, mit einer entsprechenden Gestaltung der Versicherung **zu vermeiden, dass die Todesfallleistung der Erbschaftsteuer unterliegt**. Die Versicherung gehört dem Versicherungsnehmer (VN), völlig unabhängig davon, wer Versicherte Person (VP) ist. Soll die Todesfallleistung erbschaftsteuerfrei gestaltet werden, muss zum einen der Versicherungsnehmer bezugsberechtigt im Todesfall sein und zum anderen darf der Versicherungsnehmer nicht auch Versicherte Person sein!

Dazu ein Beispiel: Im Rahmen einer Baufinanzierung entsteht ein Absicherungsbedarf für den Todesfall des Ehemannes; die **Risikolebensversicherung** sollte dann wie folgt konstruiert werden:

VN = Ehefrau / VP = Ehemann / Bezugsberechtigung im Todesfall ist VN = Ehefrau.

Stirbt die versicherte Person (Ehemann), erhält der Bezugsberechtigte (hier Ehefrau = VN) die Todesfallleistung. Da die Ehefrau auch Versicherungsnehmer ist, ihr also die

Versicherung „gehört“, liegt **kein Erwerb von Todes wegen** vor, entsprechend fällt die **Todesfallleistung nicht unter die Erbschaftsteuer**.

Wichtig dabei ist aber, dass der VN (hier die Ehefrau) die **Versicherungsbeiträge entrichtet**. Die Belastung der Beiträge sollte also vom Konto der Ehefrau erfolgen, die vom Vermögen bzw. Einkommen auch in der Lage sein muss, diese Beiträge zu begleichen.

Aus diesen Überlegungen heraus ist **von Verträgen auf verbundene Leben abzuraten!** Hier fällt zumindest die Hälfte der Todesfallleistung unter die Erbschaftsteuer. **Besser ist es also, zwei Verträge** abzuschließen, die jeweils, wie im Beispiel beschrieben, **über Kreuz** gestaltet werden.

Absicherung von Liquiditätsbedarf im Erbfall

Mit **Risikolebensversicherungen** kann neben Absicherung einer Finanzierung auch für drohenden **Liquiditätsbedarf im Erbfall** vorgesorgt werden, etwa wegen der potenziellen Erbschaftsteuerzahlung oder drohender Pflichtteils- und Pflichtteilsergänzungsansprüche. Dieser Bedarf kann **im Rahmen einer Finanz- und Vermögensnachfolgeplanung** ermittelt werden. So ist der Verkauf von Risikolebensversicherungen nicht selten Ergebnis einer solchen Planung. Der Bedarf des Kunden kann im Rahmen einer entsprechenden Szenarioberechnung sehr konkret verifiziert werden, die Höhe der Absicherung und die notwendige Versicherungsdauer können dem ermittelten Bedarf sehr genau angepasst werden.

Erwirbt **beispielsweise ein Arzt** einen Praxisanteil, ist eine Absicherung für die ersten Jahre zwingend. Sowohl der **Todesfall** als auch eine **Erwerbsunfähigkeit** führen schnell zu großen **Liquiditätsproblemen**, häufig sind diese Risiken sogar **existenzgefährdend**. Selten jedoch ist es notwendig, eine Absicherung bis zum 60. oder gar 65. Lebensjahr aufrecht zu erhalten, denn meist reicht eine Erwerbsunfähigkeitsabsicherung bis 50 oder 55 (mit Leistungsdauer bis 60), gleiches gilt für die Risikolebensversicherung. Empfehlenswert ist häufig, den Todesfallschutz anfänglich eher zu hoch anzusetzen und diesen Schutz dann bis zum Versicherungsende fallen zu lassen.

Verträge zugunsten Dritter

Neben dem Absicherungsgedanken bieten Lebensversicherungen einen weiteren gestalterisch äußerst interessanten Aspekt: es handelt sich um **Verträge zugunsten Dritter**. Denn **die Leistung aus einem solchen Vertrag fällt nicht in die Erbmasse**. Werden also ein oder mehrere Bezugsberechtigte benannt, erhalten diese die Versicherungsleistung, unabhängig davon, ob sie als Erben oder Vermächtnisnehmer bedacht worden sind. So können also auch familienfremde Dritte, etwa eine Lebensgefährtin, im Todesfall am Vermögen des Erblassers beteiligt werden, ohne dass diese an der Erbmasse selbst Anteil haben.

Bleibt zu prüfen, inwieweit Pflichtteilsberechtigte Pflichtteilsergänzungsansprüche gegenüber dem Bezugsberechtigten geltend machen können. Dabei ist für die **Höhe etwaiger Ansprüche** laut einem BGH-Urteil vom 28.4.2010 der Wert maßgebend, „... den der Erblasser aus den Rechten seiner Lebensversicherung in der letzten juristischen Sekunde seines Lebens nach objektiven Kriterien für sein Vermögen hätte umsetzen können (z.B. durch Veräußerung).“ I.d.R. handelt es sich also um den **Rückkaufswert kurz vor dem Tod**. Dies gilt freilich nur in den Fällen, wo der Erblasser auch VN gewesen ist! Unter Beachtung der oben beschriebenen Konstruktion, in der der Erblasser lediglich VP ist, der Bezugsberechtigte aber auch VN, **gehört der Vertrag ja bereits dem Bezugsberechtigten**, entsprechend findet kein Erwerb statt. **Wo kein Erwerb ist, kann es aber auch keine Pflichtteilsergänzungsansprüche geben!**

Weiter geht es im nächsten Newsletter zum Thema „2) Einkommensteueroptimierte Wertpapieranlage“ mit Lebensversicherungen.

Themengebiet 7: Nachfolgemangement

7/1 Nachlassplanung / Änderungen 2013

(Stand: 18.2.2013 / Autorin: Claudia Piepenbrink, CFP u. CFEP, Private Banking, Sparkasse Osnabrück)

1) Steuerrecht aktuell

- **Bewertung von Einzelunternehmen, Personen- und Kapitalgesellschaften nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren**

Der **Basiszins** für Bewertungsstichtage **in 2013** beträgt **2,04 %**.

Der **Kapitalisierungszinssatz** beträgt daher für Bewertungsstichtage in 2013: **6,54%** (2,04 % + 4,5 %). Der **Kapitalisierungsfaktor** beträgt somit für Bewertungsstichtage im Jahre 2013: **15,2905** (1 / 0,0654).

- **Bewertung einer lebenslänglichen Nutzung oder Leistung – Vervielfältiger 2013**

Für **Bewertungsstichtage ab 1.1.2013** gilt ein **neuer Vervielfältiger** bei der Bewertung einer lebenslänglichen Nutzung oder Leistung. Die neuen Vervielfältiger können Sie von der Homepage des Bundesfinanzministeriums unter Publikationen / BMF-Schreiben (vom 26.10.2012) downloaden.

2) Zivilrecht aktuell

Verbraucherpreisindex 2012

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, beträgt der Verbraucherpreisindex 2012: **112,9**.

3) Aktuelle Rechtsprechung

Bundesfinanzhof legt das Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetz in der ab 1. Januar 2009 geltenden Fassung dem Bundesverfassungsgericht zur Prüfung der Verfassungsmäßigkeit vor (Beschluss vom 27.09.12 II R 9/11)

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Beschluss vom 27. September 2012 II R 9/11 dem Bundesverfassungsgericht die Frage vorgelegt, ob § 19 Abs. 1 des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes in der im Jahr 2009 geltenden Fassung (ErbStG) i.V.m. §§ 13a und 13b ErbStG wegen Verstoßes gegen den allgemeinen Gleichheitssatz (Art. 3 Abs. 1 des Grundgesetzes - GG -) verfassungswidrig ist.

Dem Verfahren liegt die Besteuerung eines Erbanfalls im Jahre 2009 zugrunde. Der Kläger war zu 1/4 Miterbe seines Onkels. Im Nachlass befanden sich Guthaben bei Kreditinstituten und ein Steuererstattungsanspruch. Der Wert des auf den Kläger entfallenden Anteils am Nachlass belief sich auf 51.266 EUR. Unter Berücksichtigung eines Freibetrags von 20.000 EUR und eines Steuersatzes von 30 % setzte das Finanzamt Erbschaftsteuer in Höhe von 9.360 EUR fest.

Der BFH teilt nicht die Ansicht des Klägers, die auf Steuerentstehungszeitpunkte im Jahr 2009 beschränkte Gleichstellung von Personen der Steuerklasse II (u.a. Geschwister, Neffen und Nichten) mit Personen der Steuerklasse III (fremde Dritte) sei verfassungswidrig (Rz. 69 bis 77). Nach Auffassung des BFH ist der Gesetzgeber von Verfassungs wegen nicht verpflichtet, Erwerber der Steuerklasse II besser zu stellen als Erwerber der Steuerklasse III.

Art. 6 Abs. 1 GG beziehe sich nur auf die Familie als Gemeinschaft von Eltern und Kindern, nicht aber auf Familienmitglieder im weiteren Sinn wie etwa Geschwister oder Abkömmlinge von Geschwistern (Rz. 72).

Der BFH ist jedoch der Auffassung, dass § 19 Abs. 1 i.V.m. §§ 13a und 13b ErbStG in der auf den 1. Januar 2009 zurückwirkenden Fassung des Wachstumsbeschleunigungsgesetzes vom 22. Dezember 2009 deshalb gegen den allgemeinen Gleichheitssatz verstoße, weil die in §§ 13a und 13b ErbStG vorgesehenen Steuervergünstigungen in wesentlichen Teilbereichen von großer finanzieller Tragweite über das verfassungsrechtlich gerechtfertigte Maß hinausgingen.

Folgen:

Die Oberfinanzdirektionen der Länder haben die Finanzämter nun angewiesen, Erbschafts- und Schenkungsteuerbescheide nur noch vorläufig zu erlassen. Dabei ist es nicht von Belang, ob es sich um privates oder betriebliches Vermögen handelt.

Alles weitere hängt davon ab, ob das BverfG die Vorlage annimmt; wenn es dies tut und gleichzeitig die Verfassungswidrigkeit bestätigt, wird es vermutlich eine Frist festsetzen, innerhalb derer der Gesetzgeber aufgefordert wird, eine Neuregelung zu beschließen. Bis dahin bliebe das geltende Recht bestehen.

(Quellen: Die o.a. Angaben sind den genannten Gesetzestexten, den Veröffentlichungen des Bundesfinanzministeriums und den jeweiligen Newslettern von Gene und dem FBSP entnommen.)

Themengebiet 9: Volkswirtschaft und Kapitalmärkte

9/1 Vier Gründe warum der Euro nicht funktionieren kann

(Stand: 1.2.2013 / Autor: Prof. Dr. Christof Zwecker, Fachhochschule für die Wirtschaft Hannover)

Die Wahrscheinlichkeit, dass die Politik vom Euro abrückt und einsieht, dass politische Entscheidungen im Bereich der Ökonomie auf lange Sicht - vor allem wenn sie so, wie beim Euro erzwungen wurden – nie den Marktkräften gewachsen sind, ist natürlich mehr als gering. Dennoch sollte man dem interessierten Betrachter ökonomischer Zusammenhänge neben den politischen „Durchhalteparolen“, welche die Vorteile der Gemeinschaftswährung proklamieren und sie zum Teil sogar als „alternativlos“ darstellen, ökonomische Fakten an die Hand geben, die ihm die Möglichkeit geben, sachlich über die Konstruktion und Einführungsmodalitäten nachzudenken.

Erstens: Steuerung der Konjunktur über die Geldpolitik

Zur Steuerung der Wirtschaft und Ihrer Konjunkturentwicklung existieren diverse Wirtschaftstheorien, die positiven Einfluss auf das Wirtschaftswachstum nehmen können. So empfiehlt die Theorie der Monetaristen bspw. über restriktive (im Boom) und expansive (im Konjunkturtief) Geldpolitik zum gegebenen Zeitpunkt in den Konjunkturverlauf einzugreifen, um einerseits extreme Volatilitäten und damit Risiken einzugrenzen und um andererseits den volkswirtschaftlichen Wohlstand stetig zu fördern. Nun stellt sich die berechnete Frage, wie wahrscheinlich es ist, dass alle 17 Euro-Staaten zeitgleich die gleiche Position im Konjunkturverlauf aufweisen und somit alle die gleiche Geldpolitik benötigen?

Fazit: Eine individuelle Steuerung der Konjunktur über die Geldpolitik ist nicht mehr möglich!

Zweitens: Wegfall des Anpassungsmechanismus Wechselkurs

Zu Zeiten von Lira, Drachme und Peseta gab es auch schon gravierende Probleme in diesen eher „schwachen“ Volkswirtschaften. Diese Schwäche hatte über die Veränderung von

Angebot und Nachfrage der jeweiligen Landeswährung baldigen Einfluss auf den Wert der jeweiligen Währung und förderte über den gesunkenen Wechselkurs Export, Tourismus und die Zunahme von Investitionen in diesen Ländern und führte somit über diesen endogenen Anpassungsmechanismus zu einer Art „Selbstheilung“ der Wirtschaft.

Fazit: Die gemeinsame „harte“ Währung Euro verschlechtert die Wettbewerbsfähigkeit der sogenannten „Club-Med-Länder“ und verhindert das wichtige Öffnen des „Exportventils“!

Drittens: Kapitalmarktzins kein Spiegelbild der Bonität

Die Bonität eines Landes spiegelt sich normalerweise in der Höhe des zu vergütenden Zinses seiner Staatsanleihen wider. Vor der Euroeinführung hatten Länder wie Spanien oder Italien einen dementsprechend – im Vergleich z.B. zu Deutschland – eher hohen Zins zu vergüten und damit einen Anreiz, die Verschuldung - im Sinne der zukünftig zu leistenden Zinslast - im Rahmen zu halten. Nach der „Verschmelzung“ zur Einheitswährung profitierten diese Staaten von einem – für Ihre Bonität ungerechtfertigt – niedrigen Zins und trieben die Verschuldung auf neue Höchststände, denn sie „konnten es sich ja jetzt leisten“!

Fazit: Die Euroeinführung und der damit einhergehende niedrige Kapitalmarktzins verführte die Politik zu unverhältnismäßiger Schuldenaufnahme!

Viertens: Missachtung von „Spielregeln“

Die berechtigte Angst – speziell der Deutschen – vor einer schwachen Einheitswährung, hat im Vorfeld der Einführung zur Festsetzung diverser Konvergenzkriterien geführt. Nur wer bspw. seine Gesamtverschuldung und das Etatdefizit im Griff bzw. im Rahmen der Konvergenz hält, sollte den Euro bekommen. Doch von Beginn an scherte man sich in Brüssel keineswegs um diese Regeln, die bei Einhaltung im Januar 1999 lediglich Luxemburg, Finnland, Irland, Portugal und - unter zu Hilfenahme allerlei Bilanzspielräume - Frankreich den Eurobeitritt ermöglicht hätten. Auch die vereinbarten Sanktionszahlungen für Defizitsünder wurden nie eingefordert.

Fazit: Allegorisch ausgedrückt ähnelt die Euroeinführung einem Fußballspiel, bei dem man mit dem Anpfiff den Schiedsrichter nach Hause schickt und/oder die Tore abbaut!

Abschließend kommt der kritische Betrachter der Gemeinschaftswährung zu der Überzeugung, dass die gebündelten Rettungs- und Finanzierungsversprechen von EZB und ESM **echte Reformen in den Krisenländern verhindern** werden und sich die Eurozone jetzt schon – und so wie es aussieht für alle Zeiten – in eine riesige **Transferunion** gewandelt hat und zu einer unausweichlichen **Wohlstandnivellierung** zwischen den beteiligten Ländern führen wird.

9/2 Der Euro unter Beschuss – zu Recht?

(Stand: 21.2.2013 / Autor: Mario Gruppe, NORD/LB, Economics & Strategy)

Die europäische Staatsschuldenkrise und die zur Beruhigung der angespannten Marktsituation ergriffenen Rettungsmaßnahmen haben die Kritiker der europäischen Einheitswährung auf den Plan gerufen. Über einige ihrer Argumente kann man sicher diskutieren und nicht jeder Kritikpunkt ist haltlos aus der Luft gegriffen. Zu einer fairen und seriösen Analyse gehört aber die Betrachtung beider Seiten der Medaille. In der derzeitigen Debatte wird häufig zu stark auf den Fluch und zu schwach auf den Segen des Euro abgestellt. Neben dem politischen Wert der europäischen Integration an sich sollten bei der kritischen Auseinandersetzung mit dem Euro folgende **vier ökonomische Argumente** nicht vergessen werden.

Erstens: Stabile Preise dank Einheitswährung

Anders als in der breiten Öffentlichkeit häufig vermutet, hat der Euro seit seiner Einführung zu einem hohen Maß an **Preisniveaustabilität** beigetragen. Von der Europäischen Zentralbank (EZB) wird eine Zielinflationsrate von „unter aber nahe bei 2%“ verfolgt. In den ersten zehn Jahren der Währung hat die Notenbank dieses Ziel nahezu erreicht. Der durchschnittliche Anstieg der Verbraucherpreise liegt seit der Bargeldeinführung im Januar

2002 in der Eurozone bei 2,1%. In Deutschland stiegen die Konsumentenpreise seitdem im Durchschnitt um 1,6% pro Jahr. Zum Vergleich: In den letzten zehn Jahren der D-Mark lag der durchschnittliche Anstieg der Verbraucherpreise bei 2,2%. Insofern kann man festhalten, dass sich der **Euro als stabile Währung** erwiesen hat. Dies gilt für den Währungsraum insgesamt, darüber hinaus aber auch und vor allem für Deutschland und die deutsche Volkswirtschaft. Nun ist Preisniveaustabilität kein Selbstzweck, auch wenn wir in Deutschland aus den Erzählungen der Eltern und Großeltern die Folgen von Hyperinflation noch deutlich vor Augen haben. Vielmehr wird eine **Notenbank** nur in einem Umfeld stabiler Preise eine expansive und damit konjunkturfremdliche **Geldpolitik** verfolgen können. Eine unabhängige und ihrem Mandat verpflichtete Notenbank wie die EZB kann niedrige – und damit wachstumsfreundliche Zinssätze – nur aufrecht erhalten, solange es die Inflationsrisiken und -erwartungen zulassen.

Zweitens: Wegfall von Transaktionskosten

Mit der Einführung der europäischen Einheitswährung ging der Wegfall von Transaktionskosten in einem nicht zu vernachlässigenden Umfang einher. Jeder Exporteur ist sich bewusst, dass **Wechselkursschwankungen** ein erhebliches **Geschäftsrisiko** darstellen können. Im Handel innerhalb der Eurozone ist dieses Risiko mit der Euro-Buchgeldeinführung im Januar 1999 weggefallen. Dies ist gerade für die Exportnation Deutschland von hoher Bedeutung. Mit einem Exportanteil von etwa 40% ist nach wie vor die Eurozone der wichtigste Handelspartner Deutschlands. Kostenverursachende **Absicherungsgeschäfte**, wie sie im Handel mit Partnern außerhalb der Eurozone nach wie vor an der Tagesordnung sind, haben sich damit erübrigt. Dies spart einerseits Geld und erhöht andererseits die unternehmerische Planungssicherheit. Kurz gesprochen: Der Euro schafft ein **höheres Maß an Effizienz**. Auf die Planungssicherheit privater Haushalte – etwa bei Urlaubsreisen innerhalb des Währungsraumes – soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden.

Drittens: Gestiegener Handel innerhalb des Währungsraumes

Nicht zuletzt aufgrund der durch den Euro insgesamt niedrigeren Transaktionskosten hat sich der **Warenaustausch innerhalb des Währungsraumes** seit der Euroeinführung **deutlich intensiviert**. Eine engere internationale Verflechtung ist unmittelbare Folge des Globalisierungsprozesses und kann daher nicht nur auf die Gemeinschaftswährung zurückgeführt werden. Der Euro fungiert in diesem Zusammenhang aber zumindest als „Schmierstoff“ internationaler Handelsbeziehungen.

Viertens: Spekulationen gegen den Euro schwierig

Das vierte Argument mag insbesondere vor dem Hintergrund der jüngsten Erfahrungen etwas irritieren. Aber Spekulationen gegen den Euro sind schwieriger als gegen einzelne Länder bzw. deren Währungen. Das klare Bekenntnis der EZB zum Euro und die als glaubhaft erachtete Ankündigung, notfalls alles zu tun, um den Euro zu retten, hat das **Vertrauen in die Gemeinschaftswährung stabilisiert**. Zu diesem Vorgehen mag man ordnungspolitisch stehen wie man will – gegen die Eurozone bzw. ihre Institutionen scheint jedoch kein Spekulant „wetten“ zu wollen. Die Länder der Eurozone haben damit in gewisser Weise eine **höhere Unabhängigkeit von den Kapitalmärkten** und können auch Krisenzeiten – wie die derzeitige Staatsschuldenkrise – allein oder in der (Währungs-) Gemeinschaft überstehen. Die Spreizung der Risikoprämien für Staatsanleihen zum Zeitpunkt der Euroeinführung hat gezeigt, dass sich die Risikoeinschätzung seitens der Kapitalmärkte an den bonitätsstärksten Mitgliedsstaaten orientiert hat. Ob diese Entwicklung angesichts der Schief lagen in den öffentlichen Haushalten vieler Euro-Länder gerechtfertigt war – darüber mag man streiten. Es ist allerdings **ein Versäumnis der Politik** und **kein Konstruktionsfehler des Euro**, auf entsprechende Haushaltsschief lagen nicht rechtzeitig mittels wirksamer Sanktionierung reagiert zu haben.

Themengebiet 11: Finanz- und Gesellschaftstrends

11/1 Tendaussage zur Anlageberatung am Finanzplatz Deutschland

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

Vor dem Hintergrund der weiter zunehmenden Regulierung der Anlageberatung steht dieser für die Sparkassen so wichtige Geschäftsbereich vor neuen Herausforderungen und Chancen. Allerdings werden die weiter steigenden „Regulierungskosten“ die Kreditinstitute dazu zwingen, über neue Geschäftsmodelle nachzudenken. Im Retail-Banking wird in naher Zukunft verstärkt eine standardisierte Anlageberatung offeriert bzw. qualifiziertes Geschäft aus der Fläche in sog. „Kompetenz-Center“ verlagert. Im Geschäft mit den vermögenden Privatkunden (dem sog. Private Banking) wird weiterhin eine individuelle (auf den Kunden zugeschnittene) Beratung angeboten. Jedoch dürfte in beiden Segmenten die „prozessorientierte Anlageberatung“ stärker Einfluss gewinnen, um die in diesen Geschäftsbereichen tätigen Mitarbeiter(innen) angesichts der zunehmenden Komplexität vor möglichen zivil- und aufsichtsrechtlichen Risiken zu schützen.

Die richtige prozessorientierte Gestaltung der Anlageberatung ist ein Schlüsselfaktor im Geschäft mit den privaten Kunden. Sie wirkt sich nicht nur auf das Image eines Kreditinstituts, ihre Kundenbeziehungen und ihren Gewinn aus. Effiziente Beratungsprozesse ermöglichen auch höhere Sicherheit und eine Reduzierung der Kosten (vgl. Dlugosch, 2011, S. 70).

Themengebiet 12: Sonstige praxisrelevante Informationen

12/1 „Rezertifizierungsfähige“ Weiterbildungsangebote der Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahre 2013 (II. – IV. Quartal)

(Stand: 8.3.2013 / Autor: Frank Meereis, Sparkassenakademie Niedersachsen)

Ähnlich wie bei Flugzeugführern die Fluglizenz, muss beim Financial Consultant die Zertifizierung in regelmäßigen Zeitabständen erneuert werden. Es soll damit sichergestellt werden, dass der Mitarbeiter seine beruflichen Kenntnisse und Fertigkeiten ständig aktualisiert und „auf dem Laufenden hält“. Für diese sog. **Rezertifizierung** (vgl. hierzu auch Newsletter Financial Consultant / Nr. 5 / II/2010, Seite 12 ff.) muss der Zertifikatsinhaber u. a. Weiterbildungsmaßnahmen nachweisen, die im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit stehen.

Nachfolgend werden die „rezertifizierungsfähigen“ Weiterbildungsveranstaltungen überblickartig aufgelistet, die die Sparkassenakademie Niedersachsen im Jahre 2013 (II. – IV. Quartal) für zertifizierte Financial Consultants anbietet. Weitere Informationen zu den einzelnen Veranstaltungen finden Sie in unserem **Bildungsprogramm 2013** oder auch im Internet unter www.s-akademie.de/bildungsprogramm/ und dort in der Kategorie Bildungsprogramm 2013 / Fachwissen / Privatkunden. Anmeldungen zu den u.g. Veranstaltungen nehmen Sie bitte ggfs. über das übliche Anmeldeverfahren durch Ihre Personalabteilung vor.

VNR	Veranstaltungsbezeichnung	Termin
13.854.04.01	'Die sind sehr gut!' - Empfehlungsmarketing und Neukundengewinnung	22.04.13
13.854.18.01	Praxisforum Anlageberatung 2013 - Vorsprung durch professionelles Wissen	13.05.13 - 15.05.13
13.860.02.01	Geschlossene Fonds/Beteiligungsprodukte - Aufbauseminar	11.06.13 - 12.06.13
13.854.01.02	Finanzplanungsforum 2013: Aktuelle Herausforderungen und neue Entwicklungen	14.10.13 - 15.10.13
13.856.31.01	Zertifikate in der Anlageberatung erfolgreich verkaufen	14.10.13 - 15.10.13
13.854.05.02	Behavioral Finance: Die Psychologie der Anlageentscheidung - Kundengespräche in Zeiten der Unsicherheit	17.10.13
13.854.14.01	Praxisseminar Unternehmensnachfolge	23.10.13
13.854.18.02	Praxisforum Anlageberatung 2013 - Vorsprung durch professionelles Wissen	04.11.13 - 06.11.13
13.617.12.01	Workshop Immobilienmanagement Private Banking	18.11.13 - 19.11.13
13.854.11.01	Beratung von Unternehmern und Freiberuflern im Private Banking	21.11.13 - 22.11.13

12/2 Literaturverzeichnis

(Stand: 24.2.2013 / Autor: Dipl.-Kfm. Hans Nickel)

BMF-Schreiben zur Ausstellung von Steuerbescheinigungen für Kapitalerträge vom 20.12.2012, abrufbar unter: www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer .

BMF-Schreiben zu Einzelfragen zur Abgeltungsteuer vom 9.10.2012, abrufbar unter: www.Bundesfinanzministerium.de/Abgeltungsteuer .

Bundestags-Drucksache 17/12295 Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) vom 6.2.2013.

Dlugosch, O.: Prozessoptimierung in der Bankberatung, in: Die Bank, o. Jg., Heft 10, 2011, S. 70 - 74.

Jakob, R./Nickel, H.: Anlageberatung und Regulierung, in: Bank und Markt, 41. Jg., 2012, S. 30 - 34.

Hannover, 15.03.2013 / Mc